

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Escuela Profesional de Contabilidad



Una Institución Adventista

Gestión de cuentas por cobrar y el disponible de una empresa

Trabajo de Investigación para obtener el Grado Académico de Bachiller en
Contabilidad

Autores:

Carlos Cardenas Vasquez
Milagros Del Pilar Rengifo Aguilar
Erick Bruce Díaz López

Asesor:

Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva

Lima, 20 de diciembre de 2020

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

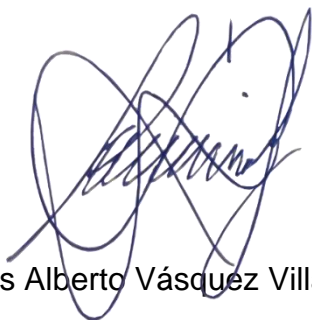
Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva, de la Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Contabilidad, de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que la presente investigación titulada: **“Gestión de las cuentas por cobrar y el disponible de una empresa”** constituye la memoria que presenta los estudiantes Cardenas Vasquez Carlos, Rengifo Aguilar Milagros Del Pilar, López Díaz Erick Bruce; candidatos para obtener el Grado Académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria, cuyo trabajo de investigación ha sido realizado en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en la ciudad de Lima, a los 29 días del mes de diciembre del año 2020.



Carlos Alberto Vásquez Villanueva

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

En Lima, Ñaña, Villa Unión, a los 20 días del mes de diciembre del año 2020 siendo las 07:30 horas., se reunieron en la sala virtual, de la Universidad Peruana Unión, bajo la dirección del Señor Presidente del Jurado: Mg. Marisol Yolanda Huamán Espejo el secretario: Luis Enrique Falcón Delgado y como miembro: Mg. Arturo Jaime Zúñiga Castillo y el asesor : Mg. Carlos Alberto Vásquez Villanueva, con el propósito de administrar el acto académico de sustentación del Trabajo de investigación titulado: “Gestión de las cuentas por cobrar y el disponible de una empresa” de los Bachilleres:

- a) Erick Bruce Lopez Diaz
- b) Carlos Cardenas Vasquez
- c) Milagros Del Pilar Rengifo Aguilar

Conducente a la obtención del grado académico de Bachiller en Contabilidad y Gestión Tributaria.

El Presidente inició el acto académico de sustentación bajo la modalidad virtual invitando a los candidatos hacer uso del tiempo determinado para su exposición. Concluida la exposición, el Presidente invitó a los demás miembros del Jurado a efectuar las preguntas, cuestionamientos y aclaraciones pertinentes, los cuales fueron absueltos por el candidato. Luego se produjo un receso para las deliberaciones y la emisión del dictamen del Jurado.

Posteriormente, el Jurado procedió a dejar constancia escrita sobre la evaluación en la presente acta, con el dictamen siguiente:

Candidato (a): Erick Bruce Lopez Diaz

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

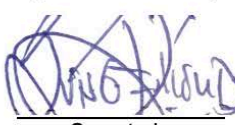
Candidato (b): Carlos Cardenas Vasquez

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

Candidato (b): Milagros Del Pilar Rengifo Aguilar

CALIFICACIÓN	ESCALAS			Mérito
	Vigesimal	Literal	Cualitativa	
Aprobado	14	C	Aceptable	Bueno

Finalmente, el Presidente del Jurado invitó al candidato a ponerse de pie, para recibir la evaluación final. Además, el Presidente del Jurado concluyó el acto académico de sustentación, procediéndose a registrar las firmas respectivas.

<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Presidente	 <hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Secretario	
<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Asesor	<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Miembro	<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Miembro
<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Candidato/a (a)	<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Candidato/a (b)	<hr style="border: 0; border-top: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"/> Candidato/a (c)

Resumen

El objetivo del artículo de revisión era analizar la importancia de la gestión de las cuentas por cobrar y el disponible de una empresa comercial. El objetivo del artículo era analizar de qué manera se relaciona la gestión de cuentas por cobrar y el disponible. La gestión de las cuentas por cobrar es un proceso donde se administra y gestiona las ventas al crédito y para efectuar dicha gestión se debe aplicar una evaluación mensual a las políticas y procedimientos de cobranza para anticipar el nivel de morosidad de los clientes. El disponibles son activos, donde caja y bancos tienen el mismo funcionamiento y que la única diferencia entre ellas, es que caja se contabiliza el dinero de forma física en la empresa, mientras que en bancos se contabiliza en cuentas corrientes, depósitos, etc. En la parte metodológica del artículo, es tipo es descriptivo, por cuanto se hizo la revisión documenta es de fuentes primarias y secundarias, tales como: artículos nacionales e internacionales y libros, usando como referencia las bases de datos Dialnet, Redalyc, Scielo, Ebsco, Google académico, entre otros. En conclusión, es importante que las cuentas por cobrar sean gestionadas eficientemente durante el periodo de crédito y la ejecución del pago, ya que permite generar flujo de efectivo que ayuda a las empresas a crecer; del mismo modo, contar con liquidez y solvencia para enfrentar sus obligaciones. Asimismo, el buen manejo de una política de crédito permite detectar pagos fuera de tiempo, evitar deudas incobrables que puedan ser perjudiciales para las utilidades de la entidad y de esa manera mejorar las finanzas.

Palabras claves: *Gestión, Cuentas por cobrar, disponible*

Abstract

The objective of the review article was to analyze the importance of the management of the accounts receivable and the disposable of a commercial company. The objective of the article was to analyze how the management of accounts receivable and the available is related. The management of accounts receivable is a process where credit sales are administered and managed, and to carry out this management a monthly evaluation must be applied to the collection policies and procedures to anticipate the level of delinquency of the clients. Those available are assets, where cash and banks have the same operation and that the only difference between them is that cash is physically recorded in the company, while in banks it is recorded in current accounts, deposits, etc. The methodological part of the article is descriptive, because the documentary review was made is from primary and secondary sources, such as: national and international articles and books, using as reference the databases Dialnet, Redalyc, Scielo, Ebsco, Academic Google, among others. In conclusion, it is important that the accounts receivable are managed efficiently during the credit period and the execution of the payment, since it allows generating a cash flow that helps companies to grow; in the same way, have liquidity and solvency to meet its obligations. Likewise, the good management of a credit policy allows detecting late payments, avoiding bad debts that may be detrimental to the entity's profits and thus improving finances..

Key words: Management, Accounts Receivable, Available.

1. Introducción

La gestión de las cuentas por cobrar como herramienta es utilizada para incrementar las finanzas; por ello, su gestión efectiva ayuda a generar mayores ingresos que permiten incrementar el reciclaje de fondos y cumplir con sus obligaciones a tiempo (Chuke y Agbo, 2018). Cabe recalcar que, las cuentas por cobrar según Izar e Ynzunza, (2017), como cualquier otro activo de una organización, deben gestionarse adecuadamente para que puedan cumplir su función de incrementar las ventas sin que su costo financiero se eleve, teniendo en cuenta que posee una influencia extraordinaria en la liquidez de las empresas; por tanto, se le debe prestar una atención especial (Menkinoski, Nikolovski, Karadjova, y Dičevska, 2016). En el Perú las pequeñas y medianas empresas (PYMES) representan el 97% de la economía peruana; pese a ello, este sector no cuenta con políticas de cobro adecuadas que impulsen la generación de riqueza (Gestión, 2019). A esta problemática se suma la falta de conocimiento de la importancia de cobrar a tiempo las cuentas por cobrar de las pequeñas empresas (Fotopulos, 2018). Lo cual conlleva a no recuperar oportunamente las cuentas, lo cual produce deudas incobrables, generando dificultades en la liquidez (Wu y Dong, 2014 y Vásquez y Vega, 2016). Asimismo, es importante tener en cuenta que la mala gestión de las cuentas por cobrar puede ocasionar riesgos generando cuentas incobrables, las cuales afectan directamente el efectivo y la finanza de las empresas (Izar e Ynzunza, 2017). Lo cual representa un problema para las instituciones que ofrecen crédito a sus clientes; es por ello que, el desafío para las entidades es salvaguardar los márgenes de ganancias en la reducción de las cancelaciones, la reducción del costo de cobro, lo cual maximizará el efectivo recaudado (Francis e Yugi, 2018). Al respecto cabe recalcar que, la correcta gestión de las cuentas por cobrar permite disminuir la morosidad, y con ello contar con la liquidez corriente para cumplir con todas las obligaciones a corto plazo (Cueva, Vargas y Méndez, 2017). Por tanto, el objetivo de esta revisión es analizar la importancia de la gestión de las cuentas por cobrar como una herramienta para mejorar las finanzas que favorezcan a las empresas. Para emitir los hallazgos se efectuó un informe técnico, conclusiones y referencia del presente artículo.

2. Metodología

El tipo de estudio del presente trabajo de investigación es descriptivo, por cuanto se hizo la revisión documental de fuentes primarias y secundarias, tales como: artículos nacionales e internacionales y libros, usando como referencia las bases de datos Dialnet, Redalyc, Scielo, Ebsco, Google académico, entre otros. Para el desarrollo de dicho trabajo de investigación se encontraron 45 documentos, de los cuales se seleccionaron 31 de ellos ya que estos se relacionaban con el tema de estudio. Después de haber fijado el objetivo de estudio y de hacer una lectura analítica de los textos y comprender ideas encaminadas al trabajo de investigación, es importante establecer criterios de organización y clasificación de la información obtenida. Por lo tanto, se realizó una base de datos en el Excel, detallando los campos más relevantes de cada uno de los trabajos de investigación revisados; entre ellos: autor, título del artículo, año, nombre de revista y fuente. Motivo por el cual, sirvió para el desarrollo del presente artículo, teniendo como título la gestión de las cuentas por cobrar y el disponible de una empresa comercial.

3. Revisión teórico

Gestión de Cuentas por cobrar

Según el diccionario de la Real academia española, la gestión es la acción de ocuparse de la administración, organización y función de una empresa. Es por ello, que la gestión de las cuentas por cobrar es un proceso donde se administra y gestiona las ventas al crédito (Gonzales y Sanabria, 2018). Por ello, para efectuar dicha gestión se debe determinar una evaluación mensual a las políticas y procedimientos de cobranza para anticipar el nivel de morosidad de sus clientes (Cueva, Vargas y Mendez, 2017). Cabe considerar que al momento de otorgar las ventas al crédito, se debe gestionar eficazmente la cartera de los clientes que permitirá llevar un adecuado control de los mismos (Becerra, Biamonte y Palacios, 2017). Para ello, Schaum (como se citó en Francis y Yugi, 2018) menciona que se debe establecer términos y límites de crédito, cobro del crédito

comercial, evaluación del riesgo, responsabilidad de incumplimiento y el financiamiento de las cuentas por cobrar hasta que el cliente pague su deuda. Es por ello que, la gestión de las cuentas por cobrar finaliza al momento de la cobranza de las deudas en el tiempo establecido.

Las cuentas por cobrar son uno de los activos mas importantes dentro de una empresa ya que es el activo líquido después del efectivo en la empresa. También las cuentas por cobrar representan ventas o prestación de algún bien o servicio que se recuperará en dinero en un tiempo parcial de corto o largo plazo.

Cuentas por cobrar

De la misma manera, es el dinero que una entidad tiene derecho a recibir debido a que proporcionó un producto o servicio; sin embargo, la compañía aún no ha recibido el dinero (Hood, 2019). Por un lado, existen cuentas por cobrar que derivan de las operaciones de la empresa; por otro lado, existen cuentas por cobrar que no corresponden a las operaciones de la empresa y estas corresponden a los préstamos y anticipos a empleados de la empresa, entre otros (Meza, 2007). En la actualidad, las empresas realizan sus ventas a crédito a 30, 60, 90 o 120 días, con la cual se crean cuentas por cobrar a clientes (Barron, 2003). Sin embargo, si estas no se llegan a cobrar se vuelven incobrables los cuales varían de acuerdo con las políticas de cobro de cada empresa (Meza, 2007). Pero, si la empresa estudia adecuadamente los siguientes aspectos de cada cliente; entre ellos, liquidez, financiamiento, entonces se presentarán pocos incobrables (Horngren, 2004). Por otro lado, la eficiencia de las cuentas por cobrar comienza desde la venta y facturación hasta la cancelación del capital que se encuentra en poder de terceros, y estructurando los plazos de acuerdo a las posibilidades de la empresa (Maicelo y Rodriguez, 2013). Según Torres y Avelino (2017), menciona que es un factor principal de fuentes de ingreso de liquidez, las ventas al contado, por otra parte, también es importante la cartera de clientes

para el desarrollo y crecimiento de la entidad, además provee la liquidez y la cancelación oportuna de sus obligaciones. Es por esto que se debe realizar un análisis de antigüedad de saldos para saber con exactitud los valores adeudados de la empresa (Chamba, 2017).

Políticas de crédito.

La extensión del crédito a los clientes es una decisión basada en la gestión de crédito y la política de una empresa, la cual existe para facilitar las ventas (Mbula, Memba, y Njeru, 2016) . En la actualidad, la mayoría de las empresas cuentan con políticas de crédito y pago, ya sea a corto plazo o largo plazo (Arroba, Morales y Villavicencio, 2018). Sin embargo, existe el riesgo de que no se cobren todas las cuentas, lo cual influiría negativamente en la utilidades, ya que estos no podrán transformarse en dinero (Menkinoski, et all, 2016). Sin embargo, de acuerdo con Vélchez (como se citó en Pérez y Tinoco, 2018), los procedimientos al otorgar un crédito no son adecuados cuando no existe un manual de requisitos para optar al crédito ya que se identifica una informalidad al otorgar el crédito y esto causará riesgos crediticios que pueden afectar los ingresos de la entidad. A causa de ello, Según Palma (como se citó en Gonzáles, Hernández y Gil, 2012) el cliente tampoco sabrá las fechas para realizar los pagos, los procedimientos a seguir, tampoco las consecuencias del crédito (las moras), lo cual ocasiona que aminoren los clientes en la entidad; por ello, es de gran importancia implantar políticas de crédito, de esta manera los clientes tendrán mayor información al momento del financiamiento y de la misma manera, la entidad va a tener más información sobre sus clientes y va a prevenir la morosidad y disminución de cartera de clientes.

Políticas de cobranza

Las políticas de cobranza son estrategias que una entidad debe conseguir para cobrar los créditos otorgados a sus clientes, siguiendo las normativas del crédito, a través de un análisis crediticio, promedio de pagos y el volumen de las ventas”

(Atoche, 2016,p.2). Sin embargo, para Noriega (2011) la morosidad en las cuentas por cobrar da indicios de que los procedimientos de la entrega del crédito no son apropiados, lo cual impide realizar operaciones de cobranza. Asimismo, para Uceda y Villacorta (como se citó en Gonzales y Sanabria, 2016) provoca efectos perjudiciales para los proveedores, generando incapacidad de cumplir obligaciones en las fechas indicadas. Gonzales y Sanabria (2016), menciona que la mora conlleva incremento de las necesidades de financiación y genera falta de liquidez.

Ratios de actividad o gestión.

Loyola (2016), afirma que la rapidez con que las cuentas por cobrar se convierten en efectivo, son un complemento de las razones de liquidez, ya que permite precisar aproximadamente el periodo de tiempo que la cuenta respectiva (cuentas por cobrar, existencias), necesita para convertirse en dinero.

Disponible

Activo con el que dispone una empresa para hacer frente a sus compromisos de corto plazo de forma rápida y oportuna. Toda empresa debe contar con cierta cantidad de fondos líquidos para hacer frente a las necesidades financieras del tipo corriente que se originan como consecuencia de su actividad. El disponible está representado, fundamentalmente por dos partidas: caja y bancos, (Rajadell et al., 2014).

Caja

La cuenta de caja es el reflejo contable del dinero disponible en efectivo para pequeños pagos diarios, (Rajadell et al., 2014).

Bancos

Es el reflejo contable del dinero depositado en cuentas corrientes a la vista en entidades financieras para atender los pagos que se presentan, (Rajadell et al., 2014).

4. Conclusión

Al término de la presente investigación se concluye que la gestión de las cuentas por cobrar como una herramienta es indispensable para mejorar las finanzas, Es por ello que las cuentas se deben gestionar eficientemente durante el periodo de crédito y la ejecución del pago, debido a que permite generar flujo de efectivo, incremento de capital de trabajo y liquidez, de esta manera, favoreciendo a las empresas para seguir invirtiendo en nuevos proyectos y mantener con solvencia para enfrentar sus obligaciones con terceros. Asimismo, al aplicar una política de crédito permite detectar pagos fuera de tiempo, de la misma manera, ayudará a reducir las deudas incobrables que pueden ser perjudiciales para las utilidades de la entidad. Por otro lado, cabe recalcar que la información oportuna que se recopila de los clientes antes de otorgar el crédito ayuda a disminuir la morosidad de las cuentas, salvaguardando las finanzas.

5. Referencias

- Chuke & Agbo, (2018). *Impacto del periodo de cuentas por cobrar en la rentabilidad del seguro cotizado Empresas en Nigeria*, *Transylvanian Review*, XXVI (29), 12-14
- Ahluwalia, M. S., Approach, I. A. G., Anand, N., Arora, R. U., S., Basu, K.(2016). *Gestión de cuentas por cobrar en la utilidad de la Empresa: Un enfoque en la compañía de electricidad de Ghana*.
- Avila, & Gil, R. (2019). *Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa*. *Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil*, 1(1), 24.
- Antioquía, C. de C. M. para. (2017). *Paso a paso para un recaudo de cartera efectivo*. Recuperado de <http://herramientas.camaramedellin.com.co/Inicio/Buenaspracticasesempresariales/BibliotecaContabilidadFinanzas/Pasoapasoparaunrecaudodecarteraefectivo.aspx>
- Atoche Bernal, L. P. (2016). *Las políticas de crédito y cobranza y su incidencia en la situación económica y financiera de la empresa Despachos Aduaneros Chavimochic SAC del distrito Salaverry año 2015*. *Universida César Vallejo*.
- Becerra Chávez, Luisa Biamonte Nieto, Cinthya Vanessa Palacios Navarro, E. R. (2017). *Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa "Ademinsa S.A.C."* *Universidad peruana de las Américas, Perú*.
- Barron, A. (2003). *Estudio práctico de la ley del impuesto al activo*. Mexico: Editorial.

- Cárdenas, M., & Velasco B, B. M. (2014). *Incidencia de la morosidad de las cuentas por cobrar en la rentabilidad y la liquidez: estudio de caso de una Empresa Social del Estado*. *Revista facultad nacional de salud pública*, 32(1), 16–25.
- Carrera Navarrete, S. I. (2017). *Análisis de la Gestión de cuentas por cobrar en la empresa Induplasma S.A. en el año 2015*. Universidad Politécnica Salesiana, Ecuador.
- Castro, J. (2014). *Beneficios de una gestión eficiente de tus cuentas por cobrar*. Recuperado de <https://blog.corponet.com.mx/beneficios-de-una-gestion-eficiente-de-tus-cuentas-por-cobrar>
- Chamba, S. S. (2017). *Las ventas al crédito y su impacto en la liquidez*. Universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.
- Cortez, D., & Burgos, J. (2016). *La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales*. *Revista Observatorio de La Economía Latinoamericana*. Universidad Técnica de Machala, Ecuador.
- Cortez Rivas, D. A. (2016). *La gestión de cartera de crédito y el riesgo crediticio como determinante de morosidad o liquidez de las empresas comerciales*. Recuperado de <https://doi.org/1390-9304>
- Cueva Gil, E. F., Vargas, M. J., & Mendez, J. D. (2017). *Gestión de cuentas por cobrar y su efecto en la liquidez de la empresa de “Servicios pronefros SAC.” en la ciudad de lima del año 2015*. universidad peruana de las Américas, Perú.
- Gestión. (2019). *Carlos Anderson propone crear un ministerio para las pymes*. Empresa Editorial El Comercio S.A.C. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/sugieren-creacion-ministerio-pymesimpulsar-economia-nndc-264155-noticia/>
- Gonzales, P. E., & Sanabria, B. S. W. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, período 2010-2015*. Universidad Peruana Unión, Perú.
- González Cardozo, C. E., Hernández Gil, C. J., & Gil Urdaneta, W. del valle. (2012). *Políticas de crédito aplicadas por las empresas del sector de repuestos automotrices*. *Multiciencias*, 12 (1), 11 162–166.
- Gonzales Pisco, E., & Sanabria Bolaños, S. W. (2018). *Gestión de cuentas por cobrar y sus efectos en la liquidez en la facultad de una universidad particular, Lima, periodo 2010-2015*. *Revista de Investigación Universitaria*. <https://doi.org/10.17162/riu.v5i2.975>
- Hood, E. (2019). *What Is Accounts Receivable?* Recuperado de [from https://www.ignitespot.com/whatare-accounts-receivable](https://www.ignitespot.com/whatare-accounts-receivable)
- Landeta, & Ynzunza, B. (2017). *El impacto del crédito y la cobranza en las utilidades*. Poliantea, Maicelo Díaz, D. A., & Rodirguez Romero, G. J. (2013). *Gestion De Las Cuentas Por Cobrar Y Su Efecto En La Rentabilidadok*, 90.

- Loyola, I. C. S. (2016). *Gestión de cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de las empresas comercializadoras de Agroquímicos en el distrito de Trujillo*. Lexus, 4(None), 37.
http://www.dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/5244/loyolaibañez_christian.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Medina Llatas, D. L. (2018). *Diseño de políticas de crédito y cobranzas para una comercializadora de arroz*. Universidad Peruana Unión. 77
- Noriega Castro, J. V. (2011). *Administración de cuentas por cobrar un enfoque para la toma de decisiones en la industria maquiladora de prendas de vestir en Guatemala*. Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala.
- Rajadell, M., Trullàs, O., & Simo, P. (2014). *Contabilidad para todos: Introducción al registro contable*. Contabilidad Para Todos: Introducción Al Registro Contable. <https://doi.org/10.3926/oss.14>
- Torres Miranda, J., & Avelino Ramirez, M. (2017). *Las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa Adecar Cía . Ltda .*, 1–14
- Wu, G., & Dong, X. (2014). *Estudio sobre cuentas por cobrar en empresas industriales rurales*. Revista de Investigación Química Y Farmacéutica,